

すぎなみ大人塾 ~自分を振り返り、社会とのつながりを見つける大人の放課後
<夜コース>

すぎなみソーシャル・デザイン塾~人・モノ・組織をつなぐ社会起業家になる

07年8月1日(水) 19時より

第四回「NPO への理解を深める」

講演:(株)三井物産戦略研究所 新谷大輔さん

1 NPO とは

基本構造は、会社と変わらないが

- ・ 営利を目的としないこと (利益は会員には行かないが、次年度の活動に活用する)
- ・ 組織としてのルールがあること (属人的な活動にならない、ボランティアではない)
- ・ 第三セクター (市民社会セクター。第三セクター方式の鉄道、というような意味での第三セクターではない) に入る、公益法人と共に評価されている
- ・ NPO は、活動の多様性・個別性 (専門性)・先駆性において公益法人と異なる価値を持っている
- ・ NPO 法人の現状分析
全国で、32,089件認証 (07年7月末)
言葉を知っている (60%弱) 活動も知っている (24%弱)
資金不足、スタッフ不足、情報発信が不十分、この三点が主な課題
- ・ NPO のタイプ
慈善型、監視・批判型、事業型とあるが、営利組織である企業の社会的責任 (CSR) の重要性が注目される時代となり、事業型 NPO と社会的責任を重視する企業とがジョイントするタイプの企業が望まれる時代となってきた。
企業の社会性を大切にする社会的企業 (Social Enterprise) のハイブリット型が生まれてきている。今後の NPO の方向性を示しているかもしれない。

2 NPO 法人の課題について

- 課題とは
 - ・ ミッションが曖昧
 - ・ 専門性の認識が欠如
 - ・ 資金不足
 - ・ 説明不足
 - ・ 信頼性の欠如なぜ、このような課題があるのでしょうか？
 - 1) 何をやるようとしているのか (ミッションの確認)
 - 2) 何のために活動するのか (実現する方策も検討課題です)
 - 3) 自分の団体はどんな団体なのか (専門性、先駆性等)このような基本的な認識ができていない場合が多いのです。
 - ・ ミッションをどうやって実現するのか、戦略や実現方法、評価、信頼される仕組みづく

り等が分からなくなっていますか？

- 巻き込み力が欲しい

NPO はミッションへの共感が鍵です、共感を得ないといけない人たちを「巻き込む」ために戦略が必要で、以下のようなステップが必要です。

計画の6W3H

☆計画の基本は、ニーズ、プロセス、資源に関する9つの質問に答えること。

①ニーズの2W1H Why?(なぜ?) for Whom?(誰のため?) How far?(どの程度まで?)	これらの質問を日常的に意識せずとも活動が出来る状態をスタッフ全員が共有していることが理想。 それらを共有できていない人たちに参加・協力してもらうためには、こうした9つの質問への回答を説明し、まず相手に理解してもらう必要がある。特に、ニーズに基づく目標と、ニーズを満たすための業務の流れを、簡潔かつ合理的に伝えることが大切。 そのため、計画の骨組み段階から、しっかりと目標を定め、業務を構成していくことが重要。
②プロセスの3W1H What & How?(何をどのように?) When?(いつ?) Where?(どこで?)	
③資源の1W1H Who?(誰が?) How much?(いくらで?)	

- 巻き込み力の原則

ミッションがあり、それを達成するためのプロジェクトを実行し、実行内容のプレゼンテーションを行う（アカウントビリティといいますが）、この一連のサイクルをキチンとやっていけば、巻き込み力は強くなる。参加した人たちに見せてよく知らせることはポイントです。

3 ファンドレイジングについて

NPO 活動をする際に、資金不足、情報発信が不十分（説明下手）等が、主な課題となります。特に活動資金が集まらないのは「巻き込み力」が欠けていることは大きい。

ファンドレイジングには

- 「金銭のお願い」でなく「共有感覚・共有体験」を意識づけることです。

資金提供者は NPO に協力することにより、NPO のミッションを自分たちも共有して、実現に向かっていくのだという意識をつくること。

- 社会的な課題の解決とコミュニティの活性化

NPO は、同じ目標や目的を持つ市民と共に活動しながら、市民の自立性を高める行為です、そして、NPO と市民が社会的に必要な問題解決を成し遂げる、この過程が重要です。

この過程作りのためにファンドレイジングが必要で、資金提供をする人たちも問題解決の当事者の1人です。

- NPO が、市民にとって必要な社会問題の解決に取り組んでいることを知らせれば、市民の共感は得られる。市民にとって必要な存在に早くなるのが NPO にとって大切です。

4 NPOに必要な三つの視点 まとめ

- ミッションの導出

活動の目的、どのような社会的課題の解決を目指すのか

- プロジェクト

ミッション達成のためにどのような具体的活動を行うのか、どこまで行えばミッションを達成したことになるのか

- プレゼンテーション

活動を市民に知ってもらい、巻き込むこと。そのために、プロジェクト段階から、参加体験型プログラムを多くつくることも重要。アカウンタビリティに結びつくことになる。

5 課題抽出ワークショップ

07年度の大人塾は、事業モデルを、1人で、グループで作ることにしたいので、どんな事業課題があるのかを意識して欲しい。事業モデルを作る最初のステップとして、課題抽出ワークショップを行います。

課題：あなたは商店街にある弁当屋です。近くに独居老人が多く住んでいます。彼らのために何か弁当屋としてできることはなか考えています。

独居老人の抱える課題はなんですか？

- コミュニティ疎遠

- ・ 安否の確認
- ・ 頼みづらい
- ・ 火の始末
- ・ ご近所付き合い
- ・ 生活ゴミだし
- ・ 好み分からない
- ・ おれオレ詐欺

- 健康維持

- ・ 買い物（生活用品）
- ・ 食材の購入
- ・ 体の異変に気付く
- ・ 食事制限（病人食の手配）
- ・ 医者への通院
- ・ 精神のケア
- ・ 食中毒

- 異世代交流

- ・ 生きがい提供
- ・ 話し相手
- ・ 情報交換
- ・ つなぎ役の不在
- ・ 情報格差

弁当屋にできることはありますか？

- 弁当を通じて

- ・ 栄養バランスを保つ弁当を（1週間単位で提供）
- ・ 好みを配慮（食べ残しに注意する）
- ・ 食材の話から始め話し相手になる
- ・ 体調、異変の注意を自覚するように働きかけ
- ・ 食材等のチラシを弁当につけておく
- ・ 一言、一行メッセージをつける
- ・ 弁当箱回収型にして、弁当箱に独居老人のメッセージが入れられる

●配達手段を通じて

- ・毎日訪問で安否確認　・日用品の買い物代行　・食材を合わせて購入してあげる
- ・新聞等届ける　・情報を伝える（町会・自治会・公共のお知らせ等）
- ・訪問介護と訪問看護につなげる
- ・防火、防災の呼びかけ　・困ったときの相談をするつなぎ役の紹介

6 NPO とは～何を目標しているのか、どのような課題を解決しようとしているのか

知の市庭 東島信明

Q：NPOの活動目的とは

- 何を目標しているのか
- どのような課題を解決しようとしているのか

A：自分が何を目標するのか、自分の課題を解決するものは何か等を確認するツールとしてNPOがあると考え。自分の居場所はどこなのか？ 探求の道（答え）がNPO活動の中にある。

はじめに

- 社会への窓口を閉じて生きていけるのか（人の好奇心、人は社会的な動物）
- 社会への「参加」は学びへの第一歩
- 私が活動している分野は社会教育の領域にあるとか常日頃から考えている、勿論、NPOは様々な分野からの活動で成り立っていることを踏まえての話です。

(注)NPO：団体、個人ボランティアも含む

学校教育と社会教育

学校教育：小学生から大学生までの学び　社会人学生もこの範疇です。

社会教育：成人が社会から、振り返り・気付き・学び等が得られる学習の場を指すと考えています。学びの結果、自分の居場所を見つけることになれば大きな成果といえる。

Q：どうして社会教育の分野の下に活動すると優位なのか

社会参加のツールとしてNPO活動をすること～苦勞と楽しみ

- 避けて通れないことは、人(人材)、場(環境)、想い(好きなこと)、金(資金)
- つなぎの場・・・苦樂とつながる、つなぎ役に必要な資質について

人：時間がある人が集まる、想いは様々で統一感はない、動機・技能・キャリアもバラバ

ラ

できるところを組み合わせて組織体にする 対価に見合う収入はない 評価は出る、厳しい世界 個人の信用と継続性が問われる

- ・意見を認め合う
- ・体験した意見がもっとも尊重される（一般論、書籍の要約的意見は不要）
- ・構想力(講座開設につながる)とつなぐ力(ネットワーク)が大切

場：社会教育分野で活動するメリット～入りやすい公共

- ・社会教育主事の業務知識等を得ることができる。（一番の味方）
- ・教委施設を活用できる
- ・地域広報の手段（広報すぎなみ）を利用できる
- ・数々の公募講座がある
- ・地域の人脈の紹介を受けることがある
- ・自宅周辺地域で活動するのか、通勤型地域で活動するのか
- ・地域型活動か、全国・世界型活動か

想い：自分らしい活動テーマを決める(特に楽しい)

- ・想い過多にならぬように冷静に自己分析をする。
- ・自分の特性とマーケットを調べる
- ・自分の視点と仮説を持つ
 - 「学び」 > 「参加」 シニアに多い
 - 「参加」は「学び」の第一歩である 若い世代に多い
- ・市庭流の理念は
地域の人材づくりに寄与する(共鳴するコミュニティをつくろう)
第一段階（参加する） 第二段階(記録を残す) 第三段階(地域に記録を活用する)
- ・想いに縛られず、自由に修正・加工する(活動は広がり、変幻自在に)

金：自由に使える予算を作る 無理をせず、あるだけ使う

活動の源泉づくり～大人塾の活動から考える

大人塾からの学び 知る 考える 起こす

●05 大人塾 社会起業家塾～イノベーションは杉並から起こす～社会起業家の精神を知り、参加者自信が持つ経験や知識と杉並の資源を結びつけて活用する方法を学ぶ。

●講演

「思いが生んだ介護靴」(伊藤弘美) 「家守と地域資源の活用」(橘昌邦) 「かものはしプロジェクトができるまで」(村田早耶香) 「学校は株式会社が変わる」(日野公三)

●11 プロジェクトが生まれる

成功分析・・・5要素

- 単一分野に拘らない情報がある
- 今までの、体験・知識が役立ち、更に見識を広げることができる
- 自分の意見を述べるにより何らかの貢献ができることを実感する
- 今までの職歴経験等の見識・意見が、活かせる
- 自分の居場所が確認できて、地域づくりに結びつく

NPO活動が持っていなくてはいけない5要素も同じではないのか。

備忘メモ作成
東島信明